

证券代码：002345

证券简称：潮宏基

广东潮宏基实业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2015-007

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国泰君安 陈彦辛 浙商基金 赵柳燕
时间	2015年12月03日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书：徐俊雄 证券投资主管：江佳娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司线上渠道销售情况？</p> <p>答：今年前三季公司线上销售已超过1.5亿，同比增幅约140%，其本身增速还是很快的，并且依托线下渠道已积累的逾百万会员和广泛的客户业务资源，公司线上与线下渠道协同效应明显，仅“双十一”当天，CHJ珠宝销售2700多万，增速超过100%；FION女包突破2100万，增长率高达230%，品类排名从去年第十六名跃升至第二名；而拉拉米也实现总销售6800万，较去年同期增长7倍多，位列天猫国际第一。</p> <p>2、公司为何选择和粤豪合作进入珠宝 B2B 和供应链金</p>

融领域？

答：一方面基于对中国时尚珠宝行业现状及未来发展的分析，深圳作为中国珠宝最重要的集散地，其卖场模式发展到一定程度本身有转型需求，另一方面是“互联网+”带来的变化，几乎所有的传统产业及商业模式都在思考着怎么样与互联网的结合。

3、公司与迪士尼主要合作什么？

答：公司与华特迪士尼签约获得迪士尼“爱丽斯梦游仙境”、“小鹿斑比”及“玛丽猫”三个经典卡通形象的珠宝首饰独家授权。其中“玛丽猫”与“小鹿斑比”部分主题新品已完成设计开发，并于11月底上线销售。

4、公司未来的发展规划？

答：从目前整个中国市场来说，中产阶层的消费空间很大。不管是受国家政策影响，还是来自于消费者自身购买意愿(即改善生活质量、提高自己社会地位)的驱动，其实从整个经济发展阶段来说，中产阶级必然是会快速发展起来的。消费升级第二阶段已经到来，而中产阶级的壮大将会带来巨大的消费市场。换句话说，市场不缺购买力，缺的是适合市场的产品。潮宏基将瞄准快速成长的中产阶级消费升级市场，以时尚消费品产业运营经验为基础，利用公司在中国市场的资源和渠道，通过新增不同的产品和服务，为我们的核心顾客群（即中产阶层女性消费者）打造一个时尚生活生态圈。

目前公司已经拥有100多万的会员，1000多家线下零售门店，我们将通过不断进行产品和服务的延伸，满足核心客户更多需求，未来发展方向主要以珠宝及箱包为核心，寻找

	<p>与公司战略定位、经营管理相符的品牌进行协同，包括手表、眼镜、香水及化妆品、保健品等产品品牌，以及与之相关的服务类连锁机构，如美容连锁等领域。</p> <p><i>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</i></p>
附件清单	无
日期	2015年12月04日